



# L'OFFRE DE SERVICES FINANCIERS AUX PME

GUILLAUME ALMÉRAS \*

L'offre aux PME comporte trois dimensions : l'offre bancaire, l'offre financière, celle des investisseurs, et une offre publique qui recouvre les aides de l'État et des collectivités locales. Inséparables, ces trois offres semblent indispensables, quoique insuffisantes, à écouter les plaintes des PME, largement relayées par les hommes politiques. Quant aux deux premières offres bancaire et financière, elles paraissent pourtant assez adéquates, si l'on n'attend pas d'elles ce qu'elles ne sauraient fournir. En regard, l'offre publique appelle plus de réserves, non tant dans ses moyens que dans la manière dont ils sont distribués et finalement dans ses objectifs.

## *L'OFFRE BANCAIRE AUX PME*

Du côté des PME, on reproche assez traditionnellement aux banques d'être trop exigeantes en matière de sûretés et de garanties personnelles, et en même temps trop restrictives quant à l'aménagement des autorisations de découvert, précipitant la défaillance des entreprises les plus jeunes et les plus fragiles dès le premier « accident » de chiffre d'affaires. On déplore la frilosité des banques. On se plaint de vivre sous constante surveillance.

Les banques, elles, invoquent leurs difficultés à porter et à tarifer le risque représenté par beaucoup de petites entreprises. De fait, on les accuse désormais de se détourner proprement des PME, le risque encouru sur ces dernières s'étant alourdi avec les nouveaux calculs de fonds propres réglementaires (Bâle II). On suggère également que ce

\* Consultant en stratégie et entrepreneur.



retrait des banques par rapport aux PME serait accru par la rotation accélérée des chargés de compte, ainsi que par une moindre qualité des personnels de banque, commandée par les impératifs de réduction des coûts, quand le marché des PME est marqué tant par la diversité des besoins que par l'importance du suivi de terrain et des relations de proximité.

Ces reproches ne sont certainement pas sans fondement et, sans doute, correspondent-ils à de nombreuses situations vécues. Ils ne peuvent être généralisés, cependant, sauf à supposer que le marché des PME représente un marché de masse homogène - ce qu'il n'est pas !

Tout d'abord, qu'est-ce qu'une PME ? Cette désignation commune trace une frontière par le haut, c'est-à-dire par distinction avec les grandes entreprises. Ainsi de la définition européenne : une PME est une entreprise qui compte de 1 à 250 salariés, réalise un chiffre d'affaires inférieur à 40 M€ ou un total de bilan inférieur à 271 M€ et n'est pas détenue à plus de 25 % par une autre société<sup>1</sup>. En France, environ 2,5 millions d'entreprises sont ainsi des PME, ce qui représente 96 % des entreprises, mais seulement 29 % de l'emploi salarié et 28 % de la valeur ajoutée créée par l'ensemble des entreprises. Autant dire que, dès le stade de la définition, tout paraît singulièrement embrouillé ! Parmi les 2,5 millions de PME françaises, la moitié ne compte aucun salarié et 93 % moins de dix salariés (dont 2 millions, moins de 4 salariés). Autant dire que sous le même terme générique de « PME », on regroupe des entreprises dont le risque financier, les besoins et les perspectives de développement sont radicalement différents, voire opposés. Tout peut donc être dit à propos des PME, et son contraire !

L'offre des banques ne pouvant, bien entendu, pas être la même en fonction de la taille et du flux d'activité des entreprises, il paraît difficile en tout cas de parler d'une seule offre bancaire à l'adresse d'un marché aussi vaste et aussi vague, que les établissements financiers segmentent de fait par leurs offres et leurs méthodes de *scoring*. Loin de se retirer de ce marché, en effet, les banques y interviennent de manière de plus en plus ciblée et diversifiée. À cet égard, l'offre aux PME est un secteur particulièrement dynamique, qui dessine de nouveaux contours à l'industrie bancaire. Cette offre est caractérisée par : 1) l'accélération et la « mécanisation » des décisions ; 2) la diversification des offres.

D'un côté, en effet, les banques se sont dotées d'outils de calcul puissants en matière d'évaluation des risques, soit du fait des contraintes réglementaires (Bâle II), soit de leur propre initiative, pour mieux rentabiliser leurs activités (*Raroc*, *Customer Value Management*). Dans le même temps, les banques acquerraient la



possibilité de se défaire par titrisation de leurs créances sur un marché secondaire, ceci accentuant la « normalisation » du risque PME.

D'un autre côté, dans les entreprises, la généralisation des systèmes de gestion intégrés (ERP), délivrant une vision coordonnée de la production, des ventes et de la trésorerie, a poussé les entrepreneurs à optimiser la gestion de leurs ressources et besoins de financement. En réponse, les banques ont généralisé les formules de crédit global d'exploitation, accompagnées de modalités simplifiées de découvert et d'escompte (loi Dailly), ainsi que de possibilités d'accès et de traitement beaucoup plus directes (multicanal : *call center* et banque en ligne). Dans ce contexte, les offres bancaires ont été repensées en bouquets, combinant des prestations très diversifiées : crédit-bail mobilier et immobilier, gestion de trésorerie et de change, gestion du poste clients (renseignements commerciaux, assurance-crédit, recouvrement, affacturage), ingénierie sociale (épargne salariale et retraite, assurances collectives), accompagnement international... À la limite, les banques peuvent désormais apparaître comme de véritables opérateurs de services technologiques vis-à-vis des entreprises (télétransmission, solutions en ASP) et des commerces (télécollecte de chèques) ; un positionnement que la dématérialisation des actes commerciaux devrait prochainement accroître. Avec les solutions de location financière sans option d'achat, on voit même les banques tourner sciemment l'offre de crédit (et échapper ainsi aux contraintes de Bâle II).

À l'origine, ce développement des services financiers visait à compenser le resserrement des marges de crédit, dû à la forte concurrence à laquelle se livraient les banques auprès des entreprises - au moins d'un certain nombre d'entre elles mais à rebours de la frilosité générale qu'on leur prête à l'égard des PME - dans une situation où l'offre de crédit fut bientôt pratiquement réduite à un produit d'appel ; les banques cherchant à reconstituer leurs marges sur les services associés à la tenue de compte ou sur la gestion du patrimoine des chefs d'entreprise.

Ce faisant, cependant, les banques ont été conduites à découpler et finalement à repenser leur organisation commerciale, celle-ci reposant désormais sur un *front office* de proximité agissant comme un véritable courtier vis-à-vis d'offres spécialisées internes ou partenaires et n'intervenant plus qu'à la marge sur une appréciation des risques conduite à travers des *scoring* automatisés.

Certes, ce nouveau modèle d'organisation a pu être ressenti par les clients des banques comme une perte en compétences des personnels d'agence. Pour les banques, cependant, une telle évolution s'est traduite



par une adaptation et un décloisonnement de leurs structures ainsi que par d'importants efforts de formation des chargés de clientèle.

Bien entendu, ces évolutions ne concernent pas également toutes les PME, très loin de là. Elles définissent des offres aussi diversifiées que ciblées. Autant dire que les banques - dont la privatisation, en France, est relativement récente, il convient de le rappeler - les banques ne remplissent définitivement plus un service public et indifférencié, mais suivent une logique de rentabilité.

Cela signifie-t-il l'exclusion de plus en plus large des entreprises les plus petites et fragiles ? Rien n'est moins sûr car, encore une fois, on ne peut parler d'un marché unifié des PME. Force est de réfléchir par segments.

Une politique de différenciation ciblée des offres conduit à une appréciation réelle du risque et à son intégration dans les marges, ce qui, dans un système bancaire fondé sur un principe de rentabilité, est, qu'on le veuille ou non, la seule condition de la non-exclusion bancaire. Or, le nouveau ratio européen de solvabilité issu des accords de Bâle II précipite justement une telle évolution, obligeant les banques à mieux cerner leurs risques de crédit, en optant pour des notations externes ou internes tenant compte d'estimations de pertes calculées sur une moyenne historique. Dans ce cadre, les entreprises peuvent être réparties en des classes de risques homogènes offrant aux banques la possibilité de tarifer les crédits plus finement. La suppression du taux de l'usure pour les personnes morales (Loi pour l'initiative économique du 1<sup>er</sup> août 2003) et pour les entrepreneurs individuels (Loi en faveur des PME du 2 août 2005), qui permet aux banques de proposer (sauf pour les découverts) des crédits à des taux prenant effectivement en compte le coût du risque ainsi que la marge de refinancement, va également en ce sens.

Or, une telle approche peut aussi bien inviter à renchérir le coût de financement de certaines entreprises, se révélant plus risquées qu'il ne paraissait, tandis que d'autres, délaissées aujourd'hui, pourraient bien retrouver grâce aux yeux des établissements financiers au vu d'un historique de crédit affiné.

Avant Bâle II, l'appréciation des risques dans les banques n'avait guère lieu au vu d'éléments chiffrés des comportements des entreprises et de leurs défaillances. Assez intuitive, cette appréciation se fait à l'expérience acquise des chargés de compte, elle reposait sur certaines pratiques (une affectation claire des crédits notamment) et elle se fondait surtout sur la qualité des garanties, notamment personnelles. Les critères de *scoring*, eux-mêmes, étaient tout à fait formels, estimant la hauteur en soi des fonds propres ou éliminant d'emblée les entreprises de moins de deux ans d'existence, etc. De fait, sur le terrain, cette



situation a encore peu changé. Mais, à terme, l'appréciation statistique du risque et une tarification des crédits ajustée à leur rentabilité économique devraient significativement modifier la donne. De manière favorable, pour certaines PME, si cela amène à considérer que certaines appréciations intuitives et certains critères formels sont trop restrictifs. Ou bien de manière pénalisante, puisque dès lors qu'elle correspond à une moyenne de sinistres statistiquement constatée, chaque défaillance alourdit le prix payé par toutes les entreprises assimilables, lequel agrège non seulement le coût du risque mais celui en fonds propres réglementaires - ce qui, pour certaines classes de risques, pourrait effectivement provoquer de véritables évictions du marché du crédit.

Certes, il sera toujours possible pour les banques d'appliquer une tarification ou des conditions de crédit différenciées aux entreprises qu'elles estiment s'écarter de la moyenne de leur catégorie mais au cas par cas et de manière dérogatoire. Tandis que pour les entreprises, l'approche quantitative de la décision de crédit ne peut que se traduire en premier lieu par un accès plus difficile à la négociation avec leur banque. À la traditionnelle asymétrie d'information concernant la situation réelle de l'entreprise, qui joue en défaveur du banquier sollicité pour accorder des financements, se surajoute désormais - en défaveur de l'entreprise cette fois - un système d'évaluation assez opaque pour les PME.

Pourquoi, cependant, les banques rechignent-elles à rendre public le *scoring* qu'elles font de leurs entreprises clientes ? Elles devraient s'efforcer de le rendre transparent, au contraire, comme premier élément de négociation avec les entreprises. Responsabilisées et averties quant au risque qu'elles présentent - ce qui serait d'ailleurs un moyen de développer la culture financière et finalement managériale de nombre d'entrepreneurs - les PME seraient non seulement invitées à améliorer leur score mais elles pourraient également le valoriser différemment en fonction des établissements bancaires.

Car, au bout de cette démarche, l'offre bancaire à l'égard des PME devrait être plus diversifiée entre les différents établissements.

Au total, les deux orientations de l'offre bancaire aux PME que nous avons soulignées - normalisation des prises de décision de crédit et diversification des offres de services - se rejoignent dans une logique de spécialisation par classes de risques. Une spécialisation opportune pour les banques, puisque limitant à l'adresse de certaines clientèles seulement les coûts d'investissement nécessaires au déploiement des services offerts. Une spécialisation à laquelle devrait finalement correspondre plus de fluidité et de flexibilité dans les relations entre les banques et les entreprises, comme réponse à des décisions plus automatisées.



C'est là sans doute une perspective possible - nous ne voulons pas dire obligée. Encore moins voulons-nous laisser entendre qu'une telle issue résoudrait tous les problèmes de financement dont peuvent souffrir les PME. Nous tenions seulement à souligner quelles évolutions connaît l'offre bancaire - évolutions face auxquelles la question de savoir si les banques se détournent ou non de ces dernières ressemble à un faux débat. Nous voulions également rappeler incidemment que les banques n'aiment pas prendre de risques ! S'en convaincre une bonne fois permettrait de ne pas attendre d'elles un rôle qu'elles n'ont, au fond, jamais rempli et qui est pourtant celui qu'on leur reproche de ne pas tenir ! Comme si le crédit était là pour compenser la fragilité d'une entreprise (absence de marchés, manque de fonds propres). Comme s'il représentait un droit, en attendant une réussite qui ne peut manquer de venir. Les attentes que l'on place actuellement dans le *private equity* se nourrissent d'illusions très comparables.

### L'OFFRE FINANCIÈRE AUX PME

Le terme de *private equity* s'est imposé pour désigner un ensemble d'activités qui ont pour trait commun d'investir dans des sociétés non cotées - des PME pour l'essentiel - et d'en épauler de manière étroite le management. Le *private equity* regroupe notamment le capital-développement, le capital-risque et le capital-investissement.

Le capital-développement consiste à prendre des participations dans de jeunes entreprises en croissance et le capital-risque, lui, investit dans des entreprises innovantes, dans des « start-up », en visant une sortie à 3 ou 5 ans.

Le capital-investissement, enfin, fonde sa forte croissance sur le succès d'un type particulier d'opérations dites LBO (*Leverage Buy Out*), qui consistent à racheter des entreprises à travers un montage qui privilégie l'endettement plutôt que la prise de participation.

Le capital-investissement français représente le deuxième marché en Europe continentale. Tourné vers des PME/PMI de taille conséquente dont il organise notamment le retrait de la cote ou la séparation d'avec un grand groupe, il ciblait de plus en plus, ces dernières années, de grandes entreprises. Un second marché des LBO est apparu également, qui permet une sortie plus rapide des investisseurs et donne un caractère négociable à leur participation. Pour autant, on ne peut parler d'une offre large de financement apportée ainsi aux PME : actuellement, environ 500 sociétés seulement seraient sous LBO en France. Ces cinq dernières années, 2 200 entreprises, soit 0,1 % des PME, ont levé des fonds grâce au capital-investissement.

Au-delà du capital-investissement, les autres compartiments du



*private equity* intéressent relativement peu les investisseurs français. Les assureurs vie se sont ainsi fixés pour objectif en 2006 d'y consacrer 2 % de leurs investissements (contre 6 % à 8 % des encours des fonds de pension anglo-saxons). Dans ce contexte, le capital-développement est le parent pauvre, surtout en phase d'amorçage des projets, qui intéresse très peu les banques et où interviennent surtout des fonds publics régionaux, des institutions publiques comme OSEO Innovation (ex-Anvar) et quelques individus, remplissant un rôle de *business angel*, dont le statut demeure mal défini en France (ce qui explique peut-être leur faible nombre : 500 000 *business angels* aux USA, 50 000 en Grande-Bretagne et 3 500 en France). Avec 481 M€ d'encours, l'investissement d'amorçage ne concerne aujourd'hui que 644 entreprises. Le segment du capital-développement tout entier ne touche que 730 entreprises, avec un rendement moyen de 7,1 % et un encours de 954 M€ (pour 4,4 Md€ en Grande-Bretagne). Quant au capital-risque, ses fonds sont essentiellement drainés par l'épargne publique (FCPI). Sur les dix dernières années, son rendement moyen serait négatif (-1,1 %). Avec un encours de 1,3 Md€, 163 FCPI financent 560 PME, dont 42 % dans l'informatique.

Ces chiffres sont connus. Le nombre dérisoire d'entreprises ainsi financées, pourtant, ne retient guère. Le *private equity* passe pour être le moyen le plus efficace pour financer l'innovation. Or, « innovation » est devenu un mot magique, la clé de toute croissance, dont l'incantation vaut argument définitif. À ce titre, les politiques publiques, après avoir longtemps promu la création d'entreprise, veulent désormais soutenir les projets des sociétés de taille moyenne ou à fort potentiel, les entreprises de croissance, les « gazelles ». Les exemples de Google, d'Intel ou de Fed Ex, dont la croissance fut portée par les capitaux-risqueurs américains, sont dans tous les esprits et l'on n'hésite plus désormais à affirmer qu'il faut soutenir prioritairement quelques champions sectoriels dans les domaines les plus innovants, même si ces entreprises sont déjà de taille importante, pour les hisser à un niveau de compétition internationale. L'aide aux PME a ainsi fini par revêtir les habits colbertistes de la politique industrielle d'État ; ce dernier s'érigeant désormais sinon en arbitre, au moins en promoteur de l'innovation privée.

Le *private equity* a ceci de déterminant qu'il intervient bien plus en amont et de manière plus importante que les banques en phase de développement des entreprises. Pour autant, la question est de savoir s'il est vraiment capable de prendre davantage de risques que les banques ? Cela fut sans doute possible à une époque héroïque où une activité de capital-risque encore peu organisée rencontra une révolution informatique. Mais aujourd'hui, le *private equity* est une



industrie assez normée, vivant d'attirer l'argent d'investisseurs à la recherche de rendements plus élevés que la moyenne. Dès lors, répondre à de telles exigences, lorsqu'on investit dans des entreprises qui n'ont pas fait leurs preuves, n'est possible que sous certaines conditions : être extrêmement sélectif (le très faible nombre de dossiers en témoigne) et s'intéresser surtout à des entreprises déjà bien lancées. Être également - cela sera moins facile à reconnaître - très conformiste, en développant une approche toute conventionnelle de l'innovation, fondée sur quelques exemples de réussites communément partagés (où l'on retrouvera les Google, Intel, Fed Ex, etc.). C'est ainsi qu'on surinvestira les domaines informatiques, notamment. C'est ainsi encore qu'on délaissera la phase d'amorçage, en préférant que les jeunes pousses aient déjà quelques ramures. On privilégiera la bonne présentation des entrepreneurs (niveau d'étude, antécédents) plutôt que les projets eux-mêmes. On veillera soigneusement, en un mot, à ne pas s'écarter des sentiers battus, à ne pas s'engager dans une situation d'incertitude, ce que réclament pourtant bien les vraies innovations, sauf à ôter tout sens à ce mot ! On prêtera à ceux qui ressemblent à ceux qui ont déjà réussi.

Ajoutons encore à cela le suivisme, caractéristique de la psychologie des spéculateurs, qui veut qu'on encourt moins de reproches à s'être trompé avec tous les autres que seul. On ira ainsi volontiers où les autres sont déjà, qu'importe si les promesses dépassent largement les profits, dès lors que la sortie, pense-t-on, sera facilitée. Cela a fait le succès des biotechnologies auprès des investisseurs et cela favorise aujourd'hui tout ce qui touche à l'environnement. Une dernière dimension, enfin, doit être prise en considération : on conçoit que, métiers à risque, au moins dans leur principe, les activités de *private equity* doivent être fortement rémunératrices pour ceux qui les exercent ; ici encore, les exemples américains auront été déterminants ! Les petits dossiers, ainsi, seront d'emblée écartés car trop peu générateurs de marges confortables capables, explique-t-on, d'absorber les coûts élevés d'expertise et de suivi (par quoi il faut sans doute entendre les revenus de ceux qui officient dans les fonds de *private equity*, sinon quoi d'autre ?). De là une dérive frappante dans les projets Internet : la propension à surgonfler les montants de financement requis, afin d'intéresser les investisseurs.

Les activités de *private equity* ont une utilité certaine. Mais une illusion s'attache à elles sitôt que leur logique d'investissement n'est pas comprise et dès lors qu'avec l'aval des pouvoirs publics elles passent pour remplir une sorte de mission d'intérêt général de détection des talents et des projets les plus porteurs. Car, du *private equity*, on ne peut guère attendre qu'il finance de manière large les entreprises en



développement - quand bien même multiplierait-on les fonds d'investissement, en leur allouant toujours plus d'argent public. Peut-être pariera-t-on dès lors sur une stratégie délibérément élitiste, pour concentrer les efforts sur quelques entreprises à fort potentiel. Cela repose cependant sur un acte de foi, personne n'étant capable, sans prendre des risques considérables, tout à la fois de déterminer les besoins futurs de l'économie et de détecter les idées dont l'importance, cachée aujourd'hui, se révélera plus tard. À quoi revient, pourtant, l'idée d'un soutien à l'innovation. Rien n'assure, en d'autres termes, que le *private equity* ne puisse passer à côté d'innovations majeures.

Mieux vaudrait donc reconnaître que le *private equity* est surtout efficace pour soutenir le développement de certains secteurs économiques, où les démarches de recherche et de développement sont longues, onéreuses, incertaines en même temps que très spécialisées et directement en prise avec les besoins de grands donneurs d'ordre - de sorte que l'investisseur, souvent, vendra finalement sa participation à un grand groupe... Le *private equity*, en d'autres termes, remplit un rôle qui n'est pas celui des banques et qui tient à ce que dans certaines branches d'activité - médicaments, informatique mais aussi marketing, etc. - l'innovation se nourrit d'un foisonnement de projets et de démarches que les grands acteurs ne peuvent guère organiser en leur sein et qu'il est plus avantageux pour eux de laisser financer par d'autres dans un premier temps.

En regard, cependant, s'il s'agit de promouvoir une économie innovante et compétitive, il paraît dangereux de délaissier l'amorçage et la création de manière large, en confiant aux fonds d'investissement une mission de vigies de l'innovation. Car la démarche de création est essentielle. C'est elle qui, une fois le pas franchi, rend à l'épreuve du feu l'innovation possible, une fois un premier accès au marché réalisé.

La France crée un nombre important d'entreprises mais très peu d'entre elles (0,3 %) franchissent le cap des 15 M€ de chiffre d'affaires au bout de 10 ans d'existence, contre 2,2 % en Royaume-Uni. Faudrait-il dès lors augmenter considérablement les aides publiques ?

### L'OFFRE PUBLIQUE AUX PME

En France, l'État apporte 5,14 Md€ d'aides aux PME, accompagnés d'un volet fiscal de 1,93 Md€. Il faut y ajouter les aides (sans doute plus d'un millier) versées par les collectivités territoriales (457 millions pour les seules régions) et l'Europe. Au total, les dispositifs publics d'aide au financement des PME sont nombreux. On citera parmi les principaux :



- la collecte d'épargne à travers des produits spécifiques tels que le Codevi (devenu Livret de développement durable) ;
- des incitations fiscales nombreuses ;
- les interventions d'OSEO (née de la fusion de l'Anvar et de la Banque du développement des PME) en garantie de concours bancaires (garantie Sofaris), en cofinancement de crédits bancaires, escompte de créances publiques, ainsi qu'en avances remboursables et quasi-fonds propres ;
- les engagements de CDC Entreprises, filiale de la Caisse des dépôts, en faveur du capital-risque et du capital-investissement, principalement à destination des investissements technologiques et des fonds d'investissement régionaux ;
- la création en mai 2005 du marché Alternex, un compartiment de la cote accessible aux PME, tout en présentant certaines garanties aux investisseurs.

Malgré tous ces instruments, il est une rengaine régulièrement entonnée par les gouvernements français, de gauche comme de droite : il faut aider les PME ! L'actuel Premier ministre le disait encore récemment : « Il est urgent et vital de traiter les difficultés des PME. »

Au-delà de l'évidente argumentation électorale, ce volontarisme récurrent est assez intrigant, tant les dispositifs, nous le voyons, sont étoffés et tant les montants alloués sont considérables, puisqu'en incluant les aides à l'emploi, ce sont 65 Md€ (4 % du PIB) - la première enveloppe budgétaire nationale - qui seraient consacrés annuellement à favoriser le développement des entreprises !

Autre rengaine : il faut mettre sur pieds une SBA à la française, soit un dispositif équivalent à celui mis en place par la Small Business Administration américaine pour réserver aux PME une part significative des marchés publics. On en parlait déjà lors du lancement de l'une des premières sociétés de capital-risque française, Sofinnova, au début des années 70. Créée par le Small Business Act de 1958, la SBA est pourtant une administration souvent décriée aux USA pour sa lourdeur et son inefficacité, à laquelle on prête indûment, de ce côté-ci de l'Atlantique, la réussite de Fed Ex ou de Reebok, plus proprement due aux SBIC, des organismes de capitaux privés auxquels la possibilité est offerte d'emprunter sur les marchés avec la garantie de l'État.

Tout récemment ranimé, encore, le projet d'une SBA française se heurte au fait qu'il devrait tout à la fois être entériné par le droit communautaire et obtenir un statut dérogatoire par rapport à l'OMC, ce que l'UE ne semble pas prête à demander, malgré l'appui favorable de Paris, Rome et Berlin. Un tel dispositif changerait-il significativement la donne néanmoins ? En France, les PME de moins de 250 salariés emportent déjà une part significative des marchés



publics : 49 % en montants (36 % en excluant les filiales), 73 % en nombre et 41 % des marchés des collectivités locales - des chiffres qui dépassent les quotas fixés par la SBA ! La situation des PME paraît en fait plus difficile en regard des achats des grands groupes privés que des administrations - les acheteurs des grandes sociétés américaines semblent notamment marquer beaucoup plus d'intérêt aux jeunes sociétés qu'en France, où le manque de références est, comme sur le marché de l'emploi, rédhibitoire.

L'aide publique aux PME n'est pas ainsi sans faux-semblants qui invitent à se demander si, malgré les moyens considérables alloués, ce ne sont pas les objectifs qui pèchent. Il est frappant de constater en ce sens que, pour l'essentiel, les aides sont conçues en termes de compensation ou de dérogations, bien plus que comme un investissement de l'État pour favoriser l'initiative privée.

À cet égard, le catalogue des mesures fiscales prises d'année en année est assez vertigineux. Récemment, encore, on parlait de la suppression de l'impôt forfaitaire annuel pour les entreprises déficitaires (un impôt assez indolore mais qui, coupé de toute logique économique, participe de l'impression de harcèlement fiscal ressentie par les entreprises), ainsi qu'un gel de deux ans quant aux conséquences financières d'un passage de 9 à 10 salariés ou de 19 à 20. Nouveaux ajouts à une longue liste d'aides visant à alléger le coût du travail, représentant 42 % des aides distribuées, celles permettant de compenser l'impact du passage aux 35 heures représentant à elles seules 17 Md€.

C'est ainsi qu'on redonne d'une main ce qu'on a pris de l'autre, en augmentant au passage les difficultés des entrepreneurs vis-à-vis des administrations. Car, entre l'État et les collectivités locales, c'est un inextricable maquis d'aides et de subventions qui a été créé, représentant un tel coût de transaction pour leurs éventuels bénéficiaires que beaucoup ignorent même qu'ils y ont droit. Il existe ainsi 42 systèmes différents d'allègement de charges pour le recrutement. Et 120 dispositifs d'aide à la création d'entreprise, dont seules 10 % des créations bénéficient. La création d'entreprise, en réponse au chômage, est encouragée depuis 1976. La France crée pourtant nettement moins d'entreprises que ses voisins : 224 000 créations en 2004, pour 600 000 en Allemagne, 400 000 au Royaume-Uni ou 370 000 en Espagne, avec un taux d'échec de 50 % les cinq premières années - malgré tout un dispositif d'aides en matière d'études extérieures et de conseils financées à hauteur de 50 % à 80 % (les FRAC). Malgré un dispositif fiscal qui est peut-être l'un des plus incitatifs au monde et l'un des moins utilisés, a-t-on dit, son évolution permanente dissuadant jusqu'aux spécialistes de l'appréhender. C'est là d'ailleurs, sur un plan plus général, un des plus sérieux problèmes auxquels les entrepreneurs



sont affrontés en France aujourd'hui : dans un contexte de surinflation de textes, le déficit de droits peut pourtant être considérable face à l'incertitude quant au traitement qui sera donné par l'administration ou par la justice à telle ou telle demande, même si celle-ci s'appuie sur des textes.

Les interventions de l'État et des collectivités locales en faveur des entreprises sont nombreuses et même pléthoriques. Que leur manque-t-il donc ? Deux choses peut-être : une véritable notion d'offre publique, en réponse, comme toute offre, aux demandes des PME ; une inséparable notion d'investissement public et de retour sur investissement.

Il convient de parler « d'offre » publique car les aides distribuées par l'État et les collectivités locales ont souvent un coût direct pour les entreprises. Passons sur la vaste question de la facturation des services publics, souvent aussi sévère qu'ubuesque - pourquoi faut-il payer 18 € pour changer une date sur un extrait K-bis ? Comment un tel « prix » peut-il bien être calculé ? - mais qui mériterait d'autres développements. Prenons plutôt précisément le cas de l'ex-Banque de développement des PME, devenue OSEO après sa fusion avec l'Anvar. Voilà certainement un magnifique outil : une banque en prise directe à travers son réseau propre avec les PME, ainsi qu'avec toutes les autres banques vis-à-vis desquelles elle est un partenaire neutre et avisé, maîtrisant financements directs et garantie, ainsi que l'escompte de créances publiques (créances détenues par des entreprises sur l'État ou des collectivités territoriales).

Seulement voilà : agissant en cofinancement de crédits bancaires, OSEO n'a pas le droit d'être, pour les PME bénéficiaires, moins chère que les banques - une disposition introduite à la demande des banques pour ne pas leur faire de concurrence, alors qu'OSEO est censée les aider !

L'établissement est essentiellement financé par les fonds Codevi centralisés à la CDC, laquelle les lui prête avec une marge. OSEO, institution publique, qui pourrait donc emprunter sur les marchés aux meilleures conditions, a ainsi un coût de ressources plus élevé que celui des banques qui collectent des Codevi. Partant, OSEO qui doit aider les PME, se doit d'être, vis-à-vis d'elles, au moins aussi sélective quant à ses risques que les banques et au moins aussi chère ! Quant à la garantie de crédits (Sofaris), elle est facturée aux PME, sans conditionnalité particulière pour veiller à ce que les marges bancaires soient dès lors moins élevées ; ce qui peut s'analyser, soit comme le fait que l'État organise lui-même de cette façon le paiement du surcoût que les banques doivent facturer aux PME au titre du risque que ces dernières représentent, ou bien comme une subvention accordée aux



banques et payée par les PME ! À travers l'escompte de créances publiques, enfin, les PME sont invitées à payer les banques et OSEO pour les retards de paiement que leur imposent les administrations. C'est ce qu'on aura trouvé de mieux pour les aider.

Que les services d'OSEO soient facturés aux PME n'a rien de gênant en soi. Mais l'offre est bancal ! À travers un instrument comme OSEO - instrument magnifique, répétons-le - l'État, profitant de ce qu'il dispose de la meilleure signature sur les marchés, devrait apporter les financements les moins chers aux PME ou à certaines PME, en levier de ceux des banques. S'ils se font aux mêmes marges que les crédits bancaires, les cofinancements devraient ainsi avoir un caractère subordonné. Pour la distribution de la garantie, les banques pourraient être mises en concurrence au vu des marges qu'elles appliquent aux PME (un système de ce type existe en Italie). Une notion d'offre publique s'entendrait ainsi d'interventions publiques qui ne sont pas exécutées à perte mais pas non plus à charge pour leurs bénéficiaires. Ce que la qualité de sa signature permet à l'État de viser et ce qui le désignerait alors comme un véritable partenaire des agents économiques.

Au-delà et de manière inséparable, une notion d'investissement public devrait sans doute être beaucoup plus clairement dégagée, sous l'angle fiscal et pour soutenir une première croissance des entreprises que, nous l'avons vu, ni les banques ni le *private equity* ne peuvent assurer de manière large.

Créer une entreprise, c'est d'abord trouver un espace de liberté et de créativité que l'environnement professionnel accessible ne permet pas de trouver. Pour autant, il faut se garder de voir en tout créateur d'entreprise le porteur d'une idée géniale ou un entrepreneur assoiffé de puissance. Dans la plupart des cas, et dans le contexte d'un marché du travail difficile, notamment pour les seniors, la motivation première est sans doute la sécurité. Souvent, en France aujourd'hui, créer son entreprise consiste à répondre immédiatement à une situation de chômage, très loin de viser un développement accéléré.

Pour un entrepreneur, la sécurité comme le développement passent par le renforcement de ses fonds propres - ce qu'en France les dérogations fiscales ne permettent pas et que l'impôt sur les sociétés empêche clairement. Il est assez étrange en effet que dans un contexte de forte inventivité fiscale pour aider les PME, le simple constat ne soit pas davantage dressé qu'en France l'IS est bien plus élevé qu'en Allemagne<sup>2</sup> et qu'il n'est pas progressif, en fonction de la taille des bénéficiaires, comme aux USA ou au Royaume-Uni. En regard, cependant, la solution d'aide aux PME la plus simple et la plus efficace ne serait-elle pas d'accorder des exonérations d'IS assez larges, notamment pendant



cinq ans pour les créations, dès lors que les fonds sont conservés dans l'entreprise et non distribués en revenus ou dividendes ? C'est là un principe qu'avait posé le Small Business Act américain de 1958 pour la création des sociétés dites « Subchapter S » : d'un point de vue fiscal, pertes et profits sont appréhendés non au niveau de l'entreprise mais de ses actionnaires. Certes, cela représenterait un manque à gagner pour l'État, mais limité (l'IS ne représente que 10 % de ses recettes) et même, par rapport aux montants des aides distribuées, sans doute très limité. Un coût qui, par ailleurs, devrait être analysé en termes de retour sur investissement, s'il permet l'essor de PME profitables.

L'État veut que les PME se développent. Non seulement pour soulager le chômage, mais parce qu'il est obligé de passer par elles désormais pour réaliser sa politique industrielle. Aussi veut-il des champions nationaux et conçoit-il ses aides comme autant d'instruments d'orientation par dérogation au droit commun. Les entreprises sont ainsi imposées pour financer un système de redistribution dont elles profitent mais qui leur ôte l'essentiel : la possibilité d'accumuler rapidement du capital. L'État est prêt à dépenser beaucoup : de nos jours, la vulgate économique voulant que dans les secteurs les plus innovants, les initiatives soient portées par de jeunes pousses, ces entreprises « innovantes » seront pratiquement exonérées d'IS les cinq premières années. Si l'on voulait véritablement créer un tissu de PME fortes et innovantes, la même exonération serait appliquée à toutes. Par là, il est vrai, les principaux mobiles de toute démarche entrepreneuriale seraient enfin reconnus : la sécurité et l'enrichissement. Ainsi nous reste-t-il peut-être seulement à comprendre que respecter ces mobiles et même les favoriser serait sans doute le plus efficace d'un point de vue économique et le moins onéreux pour la collectivité.

### NOTES

1. Recommandation de l'UE du 3 avril 1996.

2. Il y a deux taux d'IS en France, le premier (très limité en taille de chiffre d'affaires) à 15 % et le second à 33 % (25 % en Allemagne). D'assez larges exonérations, pendant 5 ans, existent seulement pour les entreprises installées dans certaines zones géographiques et les entreprises reconnues comme innovantes.